HOUSING TODAY 全建連 5月号
URL:http://www.zenkenren.or.jp/
〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町12-4 建設国保会館TEL.03(5643)1065
編集人／社団法人 全国中小建築工事業団体連合会
発行人／城戸正昭　発行所／有限会社全建連住宅サービス
一部 250円（直接予約購読料 1年分 3,000円 〒代含）

「廃棄物の処理及び清掃に関する法律（略称：廃掃法）」が昨年改正され、本年4月1日より、排出事業者（請負工務店）自らが産業廃棄物を運搬する場合でも①その運搬車両の両側面に「産業廃棄物」を運搬中である旨の表示と②運搬している「産業廃棄物」の内容を記載した「書面」の常時携帯の義務が決められた。

ここで言う排出事業者自らが産業廃棄物を運搬する場合とは、(1)現場から事業所へ「産業廃棄物」を持ち帰る場合(2)契約委託先の処理業者へ自らが運搬して「産業廃棄物」を持ち込む場合(3)建設リサイクル法で定められた「特定建設資材」（木材やコンクリート片などの建設資材廃棄物）を運搬する場合を言う。

今回の改正の背景には、最近の不法投棄等の不適正処理事犯に関して排出事業者が直接関与しているケースが増加していることに加え、これまでの廃掃法では不法投棄等の不適正処理事犯については不法投棄に直接着手した時点でしか摘発することが出来ず、明らかに不法投棄を行う目的での運搬であっても事前にこれを規制することができなかった。この点がネックとなり現在でも悪質な不法投棄が横行し不適正処理者が不当利得を得るという結果を招いてきていた。国はこうした産業廃棄物処理の透明度を高めるために、これまで「未遂罪」の導入など度重なる罰則の強化を図ってきたが、今日に至るも充分な効果を上げることが出来ないでいた。そこで今回の改正では、「準備罪」的色彩の濃い改正を行うことにより「不法行為」に着手する以前の段階（運搬中）でも取り締まれるようにと、不法投棄等の不適正処理を目的とする収集運搬行為を罰する規定を設け、更に「不法行為」の一番の原因とされる「正規の処理業の許可を持たない者が低価格を売り物として産業廃棄物の処理を請負い、これを第三者に処理させる」というブローカー的行為に対しても受託罪の罰則強化を図るなど「不法行為」の根源を絶つような改正に踏み込んだもの。

既に排出事業者には、産業廃棄物処理基準に適合しない不適正処理に関して法律第19条の6において「不適正処分が行われることを知り、又、知り得ることが出来たとき、適正な対価をを負担していない」場合には厳しい罰則が科せられることになっている。今回の改正についても一定の経過期間を経た後に排出事業者に違反があった場合は法律第19条の3の改善命令違反とされ「一年以下の懲役、300万円以下の罰金」が科せられることになるので、これからは法令を遵守し産業廃棄物を自ら運搬する場合には車両にその旨を「表示」し、積載内容を記載した「書面」を常時携帯することが絶対に必要となる。

最も重要なことは、排出事業者が適正業者との間で適正委託契約に基づく適正搬出経路をすでに確保していなければ、今後は自らが産業廃棄物を運搬することが出来なくなると言うこと。何故ならば排出事業者に常時携帯が義務づけられる「書面」の記載事項には産業廃棄物を積載した場所の他に持ち込む先の処理業者も記載するようになっているから。

いよいよ排出事業者の産業廃棄物処理の適正化は避けて通ることが出来ない「待ったなし」の時代にを迎えたこととなる。

表示義務化に対応 磁石の表示板頒布へ

〈車両の表示義務化対応シート〉

今回の改正で義務化された「表示」には次のような「決まり」がある①産業廃棄物を収集運搬している旨の表示②排出事業者名（工務店名）の2点を表示しなければならない。

また、その表示には運搬車両の両側面に表示が隠れないようにすること。表示する文字は、「原則印刷文字」に限定されており、マジック等による手書きは「表示」として認められないことになっている。

当会では、車両に工務店名の書き込みが無いか文字が小さい場合用にAタイプ。ちなみに会社名の書き込み文字の大きさは一文字3センチ以上。

会社名が書き込みされている車両用にBタイプ。このA・B2タイプを頒布しております。申込用紙は所属組合に問い合わせて下さい。

Aタイプ1セット　6,300円
Bタイプ1セット　2,500円

〈書類の携帯義務〉

産業廃棄物の運搬車両には、以下のような事項が記載された書面を携帯することが義務づけられた。

- 排出事業者名及び住所
- 運搬する産業廃棄物の種類、数量
- 運搬する産業廃棄物を積載した日
- 積載した事業場の名称、住所、連絡先
- 運搬先の事業場の名称、住所、連絡先

マグネットシートなど、着脱可能な表示でも問題ありません。

表示する字は原則として印刷された文字になります。

10月より全国展開

地場工務店向けの住宅ローン情報講習会

国交省の補助事業で実現

今年度の国交省住宅局事業に中小工務店向けの「住宅ローン情報提供事業」を据えて、関係団体事務局により準備会を進めてきたが、このほど講習会事業の全容が出た。それによるとことし10月の秋田市を最初に３月末まで１会場当たり60名目安で全国100会場、６千名の受講者を見込んでいる。

同講習会は、住宅金融公庫の直接融資が廃止されるのに伴い、我が国の住宅金融市場が、民間金融機関による融資を中心とした市場へと転換しつつあるのにあわせて、変動金利型・一定期間固定金利型等様々な商品が供給されていることから住宅ローン需要者が多くの選択肢の中から自らのニーズに対応したものを的確に選択できる環境を整備するため、住宅需用者に接する中小住宅事業者の住宅金融関連機能の強化を推進するために行われるもの。

同講習によって中小住宅事業者等が住宅需用者と話し合うに際して理解すべき住宅ローンに関する知識を身につけるとともに、ローン返済に係るシミュレーションを行う簡単なソフトを扱えるようにするもの。

講習会は、10月から順次開始され全国の100都市が候補となっている。（別表参照）開催形式は、以前住宅の品質確保の促進に関する法律の周知で使われた手法を取り入れており、各県単位で担当する組合を当会などを含めたローン講習会事務局（仮称）の構成組織が分担、担当県を統括する。講習会の募集は、共通のチラシで当該県一斉に行われることになり、先着順で受講者が決定される。ただ、国の補助事業で行われることなので一事業所での応募人数は制限される可能性がある。ただし、このローン講習会は現在のところ３カ年計画で進めているので、来年３月末までに受講できなくても次年度開催分などに期待できる。

講習会で使用するテキストの内容は、㈶住宅保証機構において現在編集中で、中小工務店が住宅需用者に対して住宅ローンに関するアドバイスを行う際に活用することができる内容を前提に住宅ローンに関する知識の基本を中心に構成する予定である。①住宅取得の資金計画②ローンの種類と特徴③固定金利と変動金利④ローン選択のポイント⑤住宅取得に伴う諸費用、税金等などがイメージされている。また、今回の講習会の特徴は、テキストによる座学だけではなく返済シミュレーションソフトの稼働実技も含まれていることだ。これは、基本的な返済シミュレーションソフトを３人に１台用意されているパソコンでそれぞれが立ち上げ返済計画を実演してみることで、講習会参加者にはそのソフトが無料で配られることになっている。パソコン実演ではパソコン操作の補助員を各会場とも２名を配置する計画になっているので、パソコンは電源を入れた程度で方でも講習会終了後には、返済シミュレーションソフトを操作できると思われる。

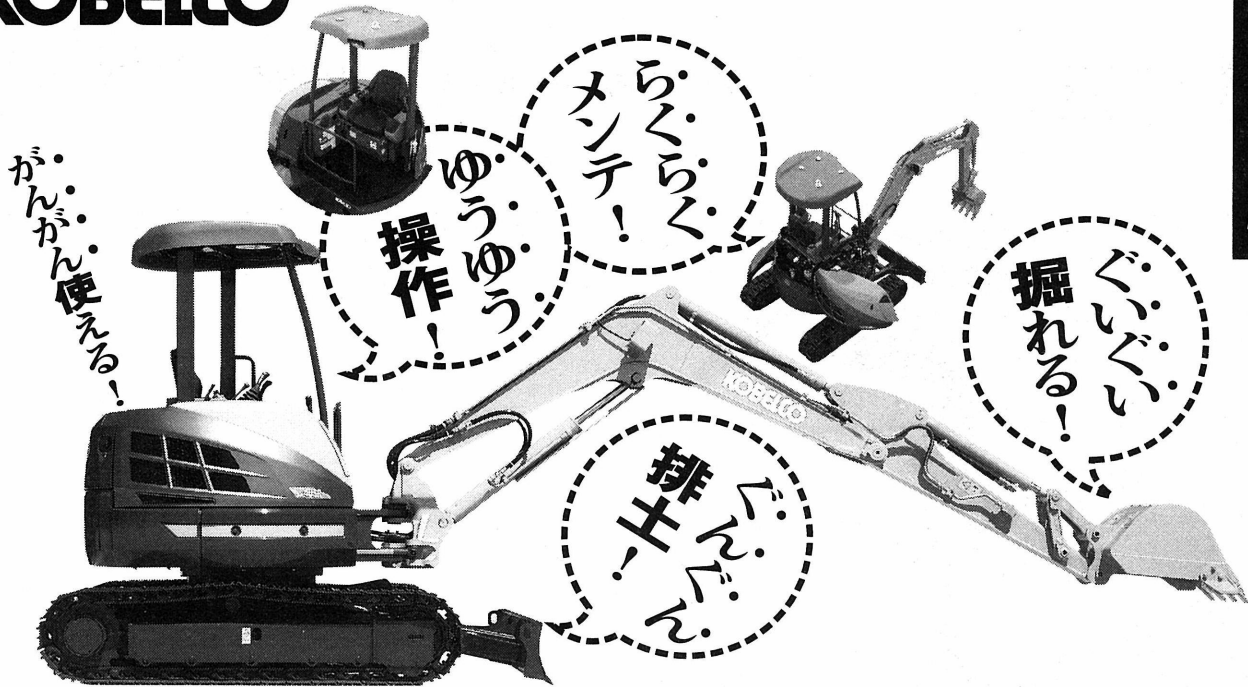
同講習会の講師陣には、住宅会社で営業を担当された方等の業界経験者を全国から公募中で、約30名程度が全国各地に配置され、３年間の講習会開催に備えることとなる。このように、ただ住宅ローンの経験者を集めているのではなく、住宅販売の第一線にいた経験者が講師と予定されているので、多様な住宅需用者の経験談も聞ける可能性もあり、そのような面から考えても今回の講習会は画期的なことと言える。また、講師陣の公募は７月１５日までとなっているので、関係者に講師に最適な方がいましたら当会までご連絡ください。応募要領をＦＡＸします。

まとめますが、今年10月より国交省事業の「住宅ローン情報提供事業」がスタートする。

開催期間 10月～18年３月末（３カ年継続事業予定）
開催場所 各県の主要都市100会場
講習時間 約３時間
受講料 無料
１会場の受講者 先着60名程度

詳細は、７月頃に所属組合まで。

住宅ローン講習会開催地

都道府県	開催地	都道府県	開催地
北海道	札幌、旭川、釧路、帯広	滋賀県	大津
青森県	青森	京都府	京都、福知山、宮津
岩手県	盛岡、北上	大阪府	大阪
宮城県	仙台、白石	兵庫県	神戸、姫路、西宮、明石
秋田県	秋田、大館	奈良県	奈良、橿原
山形県	山形、酒田	和歌山県	和歌山
福島県	福島、郡山、いわき	鳥取県	鳥取
茨城県	水戸、土浦	島根県	松江、浜田
栃木県	宇都宮、小山	岡山県	岡山、津山
群馬県	前橋、太田	広島県	広島、福山
埼玉県	さいたま、所沢、春日部、川口	山口県	山口、下関
千葉県	千葉、木更津、柏	徳島県	徳島、阿南
東京都	２３区内で３ヶ所、小平、府中	香川県	高松
神奈川県	横浜、横須賀、小田原、厚木	愛媛県	松山、伊予三島
山梨県	甲府	高知県	高知
長野県	長野、松本	福岡県	福岡、北九州、久留米
新潟県	新潟、上越	佐賀県	佐賀、唐津
富山県	富山	長崎県	長崎、佐世保
石川県	金沢	熊本県	熊本、八代
福井県	福井	大分県	大分（２回）
岐阜県	岐阜、高山	宮崎県	宮崎、延岡
静岡県	静岡、浜松	鹿児島県	鹿児島
愛知県	名古屋、豊橋、安城、半田	沖縄県	那覇
三重県	津、四日市		

薬事法改正で工務店も規制対象に

4月1日からの改正薬事法施行に伴い管理医療機器の製造から最終販売業者まで「営業管理者」の配置が義務づけられる。改正により従来届け出不要であったアルカリイオン水生成器が届け出の必要な管理医療機器に指定されたことから工務店も末端販売者になることとなった。担当者によると「ビルトイン・タイプの流し台を工事の中に入れると該当する」という。これからの予想としてはジェットバスが指定される公算がかなり高く、今回のビルトイン型アルカリ水生成器は影響度はそう高くないと考えられるがジェットバスを考えると今回対策を講じた方が良いと思われる。

営業管理者の義務づけは当面（1年程度）指導にとどめるとも言われている。同管理者は、6月から始まる日本ホームヘルス機器工業会主催の講習を受講すれば取得できるもの。

詳細は組合に連絡してあるので所属組合にお問い合わせを。

最新（8月分）のホームヘルス機器工業会の講習会日程は、以下の通り。☆1日佐賀市、東京都、☆2日東京都、☆4日宮崎市、☆9日札幌市、☆11日福岡市、☆11日仙台市、☆22日大阪市、☆23日大阪市、☆25日名古屋市、☆26日名古屋市、☆29日宜野湾市、

9月は14都府県、10月は18道県にて開催予定。受講申込書等は、同工業会のホームページからのダウンロード。

http：//www.hapi.or.jp

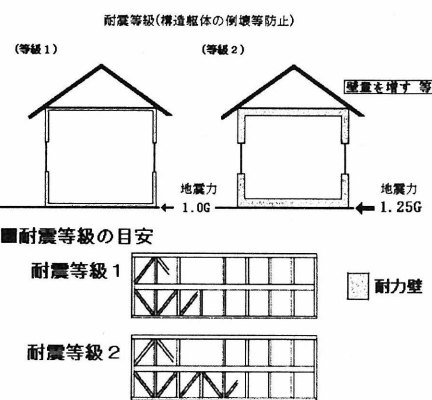
サッシ業界で流通適正化の動き

2年前に規格の統一を行った㈳日本サッシ工業会では、今度は「流通の適正化運動」を展開しており、関係業界特に工務店業界に理解を求めてきている。

現状は、工務店とサッシ取り扱い事業所との契約においては従来の慣習の中で積算の表示方法や表示項目等、また、納品時の受領・完了等の書面による確認がなされていない状況が一般的である。今回の運動を具体的に言うと①受注は書面②納入確認書③完了報告書にサイン④取扱説明書を確実に手渡すの4点と積算表示は①商品代②工事代③諸経費の3区分で提供すると言うものである。関係の建材店で実際に確認・話し合ってみましょう。

「優良住宅取得支援制度」が平成17年6月1日からスタートします。

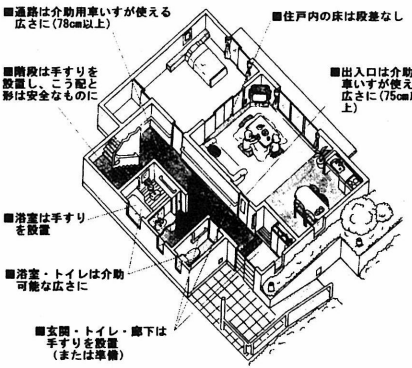
「優良住宅取得支援制度」とは、地球温暖化等の政策課題に対応した住宅供給を促進するため、フラット35を活用して、日本住宅性能表示基準の「省エネルギー対策等級4」、「耐震等級（構造躯体の倒壊等防止）2」または「高齢者等配慮対策等級3」のいずれかに適合する住宅について、当初5年間、金融機関への提示金利0.3％の引き下げを行う制度です。

平成17年6月1日以降に金融機関にお申込みをされた方から適用となりますが、本制度の適用戸数には制限（5,000戸目途）がありますので、年度途中において本制度の受付けを終了する場合があります。

なお、物件の検査については、フラット35の技術基準に加えて、優良住宅取得支援制度の基準に適合していることを証明する「適合証明書」をお申込先の金融機関へ提出していただく必要があります。（適合証明は融資申込時には不要で資金実行の手続きまでに金融機関に提出していただきます。）

詳しい制度の内容については、公庫までお問い合せください。

〈優良住宅取得支援制度の基準のイメージ（一戸建ての例）〉

省エネルギー性能：省エネルギー対策等級4

（東京都（Ⅳ地域）、充填断熱工法の木造住宅の場合）

① 断熱材（断熱材の厚さ
（例）：天井180㎜、外壁100㎜、床100㎜
（グラスウール16K））

② 高い水準の気密性を確保

③ 通気層を設置

④ ペアガラス等を使用　等

耐震性能：耐震等級2（構造躯体の倒壊等防止）

地震力を通常の1.25倍にして構造計画を行う。

① 壁量の確保

② 壁の配置のバランスを確保

③ 筋かい・柱・胴差や床・屋根の接合部を強化

④ 基礎を強化

⑤ 横架材の間隔・長さに応じて必要な断面寸法を確保　等

バリアフリー性能：高齢者等配慮対策等級3

（戸建て住宅の場合）

① 介助用車いすで通行可能な通路幅員（78㎝）、出入口幅員（75㎝（浴室の出入口は60㎝））を確保

② 床を段差のない構造とする

③ 安全性に配慮した階段勾配とする

④ 階段、便所、浴室、玄関、脱衣室に手すり設置

⑤ 寝室、便所、浴室の広さ確保

⑥ 高齢者等の寝室のある階に便所を配置

羅針盤　132

住宅を巡る諸問題の分析・検証

リフォームはユーザーと共に新しい市場を開拓していく時代に入った。まず、企業ポリシーを全面に出そう。

ハウジング・アナリスト　**松下　寛光**

◎建設業ではなく サービス業として捉える

〝これからはリフォーム時代〟といわれて久しいが、リフォーム業界でこれといった話題で盛りあがっている様子もないので静観していた。

だが、決してハデな動きではないが、ここにきてリフォームがおもしろくなってきているという。少なくとも、2、3年前の市場とは異なった市場が形成さつつあるようだ。そこで、リフォーム市場と正面から向き合う以外に活路のないリフォーム専業店の動きを追ってみることにした。

まず新しい市場が形成されつつあるという動きを紹介しておきたい。

「テレビのビフォアーアンドアフターという番組が人気になっているせいか、『あれと同じようにできないか』といった相談が増えましたね。

テレビの影響は大きいと思います。ただ困るのは、価格なんです。これくらいの価格で、ここまでわが家を変身させてくれるという思い込みの激しいお客さんがいるんです。

説得するのに時間がかかります。天窓を数カ所設置して、とにかく明るくというんですが、夏場暑くて困りますよといっても聞き入れてもらえない。それに、予算もオーバーになってしまう。こうしたこともありますが、リフォーム番組は歓迎です」と川崎のリフォーム専業店はいう。

リフォーム番組がユーザーのリフォーム意識を刺激し、具体的な模様替えや改築のイメージを喚起しているようだ。

ハウスメーカーのモデルハウスでアドバイザーとして勤めている間にインテリアコーディネーターの資格を取得。その資格を現場で活かしたいと工務店の営業マンに転職した女性はいう。

「マンションリフォームが増えています。紹介が多くてすべてに対応できないくらいです。私も入社半月で見積もりを出して欲しいというお客さんに出会い、正直いって驚いているくらいです。とにかく、ユーザーの立場に立った仕事をして、私のファンを増やしていきたい」と意欲満々である。

住宅から枠を広げて商業ビルのリフォームにまで業務エリアを拡大した業者も鼻息が荒い。

「ビルの管理会社から話があり、共有部分のメンテナンスのほか、空き室の全面的な改装ビジネスをスタートさせたが有望です。

古いビルは賃料を少しでも高くするためにリニューアルが必要です。でも、ビルオーナーはなるべく出費を抑えたいわけです。また、管理会社は決められた年間の管理費のなかでしか対応できないので、苦労しています。

そこで、管理会社は管理しているビルすべての管理費をプールして、リニューアルに回せる予算を確保して対応することになったんです。私どもはその予算のなかで、工事をしていきます。

現在、都内のビル1,500室がその対象になっており、1件1件で請ける工事費よりも安くなりますが、安定した仕事確保に繋がることなので、業務提携しました」。

リフォーム専業店は住宅だけでなく商業ビルも対象とした展開に目を向けていく時代のようだ。

どうやら、これまでリフォーム工事は建設業の範疇として扱われていたが、サービス業として捉えた方が分かりやすいのかもしれない。サービス業と割り切れば、施工後のクレームに対する対応も変わってくるだろう。いわゆる“客商売”という意識が強くなるからである。

住宅リフォーム・紛争処理支援センターのリフォームに関する相談件数をみると、2000年度270件、2001年度650件、2002年度1,166件、2003年度2,539件と急増している。

これからは、インテリアコーディネーターやインテリアプランナーといった資格を持った営業マンの〝接客業務〟の善し悪しがカギを握ることになると思われる。

◎営繕に付加価値を付ける 展開はもう古い

横浜市のＦ工房は、２年前に創業したリフォーム専業企業である。だが、社長のＳさんはこの道30年のプロで、創業前までハウスメーカー系列のリフォーム会社の社長を務めていた。この30年間のリフォーム市場をどう見ているのだろうか。

「住まいのグレードアップを考えるとき、新築かリフォームかとなるわけですが、リフォームは日々の暮らしのなかから需要が発生して来たのに対して、新築需要は人生のイベントだったと思います。

それが、だんだんリフォームもイベントになってきたと実感しています。いわゆる戸車ひとつから直しますといった営繕からスタートして、徐々に付加価値を付けた展開をしていく形態は無くなったといっていいでしょう。

特に最近は、中古住宅を購入しリフォームして住む人が急速に増えていますね。これには私も驚いています。築10～15年の中古住宅を購入して全面的にリフォームします。なかには築数年で、このまま住んでも問題ないのではという物件もありますが、ライフスタイルが違いますから、リフォームします。

当社の営業エリアである横浜市郊外で新築すると３千万円位になりますが、それよりも中古住宅を１千～１千５百万かけて全面リフォームした方が安いと判断する人が増えているということです。

その背景には、無理して新築一戸建てを建てた人が、その後住宅ローンを払いきれなくなり、売ったり競売になった物件が中古市場に出回るようになったことがあげられます。

一方、中古住宅を購入する人の意識も変わってきており、昔のように中古でガマンするという意識ではありません。自分のライフスタイルに合わせて好きなようにリフォームできるし、負担が少なくて済むと割り切っています。

また、築20年以上の中古物件となれば状況によっていろいろ問題が出てきますが、築20年未満の物件であれば構造躯体がまだしっかりしています。ストック化の時代ですから、中古に目を付ける人は賢い選択だと思いますね」。

ひと昔前の中古物件のイメージは土地取得が主目的で上ものは〝おまけ〟的な発想であった。それが、Ｓさんによるとそうした時代ではなくなったという。住宅の質の向上が功を奏して、取り壊すのではなくリフォームするという意識が急速に芽生えてきたといえるのかもしれない。

ひところ、リフォームビジネスは地域に密着して、信頼と知名度をあげ、ユーザーサービスを充実させ、自分たちの市場を育てていくことが成功の秘訣であるといわれた時代もあった。現に、いまでもそれを実践している工務店は少なくない。

しかし、Ｓさんにいわせると、その時代も終わったという。信頼と知名度は大切であるが、ユーザーと共に市場を育てるという点が変わってしまったという。

「ユーザーが望んでいるのは自分たちのライフスタイルを満足させてくれる業者を選びたいということです。それに応えることができれば、ユーザーの方からコンタクトを取ってくる時代に入っていると思います。

壁紙を張り替えたいなどの小規模なリフォームであれば、昔ながらのやり方でも仕事は来るでしょう。ですが、しっかりとした提案やプレゼンを求めているユーザーは、納得いくまで情報を集めて、業者を選びます。

（5面へ）

（4面からつづく）

ですから、ユーザーの要望に応えられる仕事をしているリフォーム業者にとって、いまは比較的やりやすい時代になったといえるかもしれません」という。

新築と同様にリフォームも人生のイベントとなり、リフォームのビジネスモデルが大きく変わろうとしている。F工房は中古住宅を購入して全面的にリフォームするニーズ開拓にターゲットを絞っている。

◎ライフスタイルを把握した提案がカギ

これからのリフォーム事業は、何をテーマにしていくのかを明確にした自社のポジショニングが重要になり、単にリフォーム全般、どのようなご要望にもお応えしますの時代ではないようだ。

「新築住宅をみてもらえば分かると思いますが、いまやどの企業に頼んでも一定水準のものを造れます。そうした中からユーザーが業者を選ぶ動機は、自分とフィーリングが合うかどうかです。

リフォームも同じです。特に構造躯体にまで及ぶ大規模リフォームは、そのへんが大切になります。当社では、地震対策に力を入れた住まいの安全性をテーマにしています。J建築システムが開発した「耐震開口フレーム」を採用しています。開口部を確保したうえに、耐力壁にもなるスグレものです。

大規模リフォームを考えているユーザーは当然安全性に関心を持っていますから、検討してくれます。が、なかには、予算などの都合で必要ないという人もいます。

そうした人には、当社でなくても、その工事をやる業者は他にいるのではないですか、と水を向けます。そうすると、当社ではやりたくない仕事なんだと、理解してくれますね」。

なかなか強気の姿勢である。でも、地震対策と安全性を企業ポリシーにするなら、これくらいの強気でなければ説得力がないのかもしれない。

「耐震診断をするリフォーム業者はたくさんいますが、工事を受注するために耐震診断をしています。しかし、その前に安全な住まいを確保するための診断でなければなりません。診断した結果、安全性に問題があった場合、しっかりとした対策を持っている業者は少ないです。適当な耐震金物を取り付けるだけです。

これでは、誰でもできることであり、企業ポリシーになっていないと思うんです。また、診断すると壁量が足りないということで、開口部を減らしてしまう業者がいますが、ユーザーの要望と逆行してしまいます。こうした問題を真剣に考えて解決策を見いだすのがプロではないでしょうか」。

ユーザーのライフスタイルをどのようにかたちにしていくかが、リフォームに求められていると、Sさんは力説する。

ライフスタイルと住まいに関する情報は、住宅雑誌のグラビアページなどに多数掲載されている。だが、それは「見て楽しむ」だけのものであったりする。

「あなたのライフスタイルはどのようなものですか」と質問して、こうですと答えられるユーザーはほとんどいない。それだけにかたちにしていくのはなかなか難しい作業なのだという。

「まず、その人の〝生きがい〟が何なのかを知ることだと思います。仕事が生きがいという人もいますし、趣味、ボランティアなど多彩です。

先日、手掛けたリフォームの例ですが、仕事を生きがいにしている人で、楽器メーカーを定年退職したのを機に、老後を楽しく家で過ごしたいということでした。

よく話を聞いてみると、これまでやってきた楽器の知識を活かした仕事を続けたいというのです。最終的に、楽器を修理する工房を設置しました。生きがいがライフスタイルと深く関連しますから、そのへんを教えてもらうと、その人の家づくりがみえてきます。

まだまだこれからですが、事例をたくさん蓄積して、研究していくつもりです。ある程度パターン化することができれば、より速く適切な提案ができると思うからです」。

ユーザーのライフスタイルを把握した、ノウハウの蓄積がリフォーム業者のコンサルティング能力の高さにも繋がる。それはリフォームが建設業からサービス産業へ向かう原点となるだろう。

製品紹介

工事別原価管理と会計処理を同時にできる！
工事別会計ソフト「JDL IBEX 工事台帳」
全建連会員特別価格にてご提供！

工事に関する取引を伝票入力するだけで、工事別原価明細表などの管理資料の作成をはじめ、実行予算管理、出面管理など、現場ごとの詳細な原価管理を実現。同時に、伝票に入力した工事データから仕訳を自動生成するので、会計処理に際してデータを再入力する手間がなく、原価管理の処理の流れで試算表や決算書などの財務帳表が作成でき、建設業の業務管理をトータルに効率化する。工事完成時や決算時の科目の振替処理などもフルオートで行えるので、建設業簿記に精通していなくても建設業会計特有の処理が的確に行える。このほか、電子メールでデータを送受信する「インターネット会計」機能により、顧問会計事務所への監査依頼などもタイムリーに行える。これだけの機能を備えて価格はなんと60,900円（税込）。建設業向けの会計ソフトの常識を覆す画期的な価格だ。さらに、今なら全建連会員限定の特別価格にて提供中。詳しくは、JDL IBEXプラザ（Tel.03-5606-7121）まで。

また、この製品を販売しているJDLのホームページでは、JDL IBEX工事台帳を用いて事業経営をバックアップしてくれる会計事務所を検索できる「JDLクライアントLink」を公開している。これからの事業経営のパートナーに、頼れる会計事務所を探してみてはどうだろう。パンフレットは、所属組合に配布中。

JDL IBEX工事台帳
標準価格60,900円（税込）
Microsoft® Windows® XP/2000対応
販売：株式会社　日本デジタル研究所
（略称：JDL）

連載99 本物だけが生き残る ……と言うけれど

中小企業診断士 植村　尚
E-Mail：h6uemura@oak.ocn.ne.jp

連載100回を目前にして数回休ませて頂きました。昨年12月中旬より体調を崩して休んでおりました。城戸専務様が快くご了解頂いたことに先ずもってお礼を申し上げます。1月～2月にかけて精密検査を受けましたが、結論は、治療を要する病気は無い、でした。秘かに老衰も視野にいれて覚悟をしていましたので、自分でも意外でしたが、原因は「ストレス」の診断でした。どこの病院にかかっても原因が分らず、でお困りの方は「ストレス」を疑う必要があります。現在ストレスを感じない方がおられれば、その方が不思議です。2月末より中断していた新拙著『社長それってバタバタ貧乏ですよ』（双葉社）の執筆を再開、3月末に脱稿して6月末には書店に出る予定です

80歳を目前にして一山乗り越えましたのでお詫びを兼ねて報告します。このシリーズも寿命がある限り書かせて頂きます。

122.「バタバタ貧乏」つづき

◆1億円の札束と写真を撮った社長は今？

〝先生、まあ見て下さい〟とM社長が一枚の写真を出されました。1億円の札束と一緒にMさんの満面の笑顔が写っていました。私は、内心「またか…」と思いました。社長さんたちの集まりで、見せびらかす人でもいるのでしょうか。私は何人もの経営者から「札束写真」を見せられた経験があります。Mさんのらつ腕ぶりを知っていた私でしたが、Mさんの会社の未来がそう明るくないことを直感しました。

Mさんは先の大戦後、満州（現在の中国東北部）からリュック一つで引き揚げて来られました。17歳から無一文の再出発でした。「自分の会社を創る」はMさんの少年時代からの夢でした。そのために昼夜の別なく、ひたすら働き抜く毎日でした。昼間は大工の見習い、夜は商店街での店舗改装や修繕の工事現場で下働き、と寝る間もない生活でした。二足のわらじは厳しいものでしたが、人の何倍もの現場体験をし、お施主の経営者とも知り合いになり、優秀な専門工事業者とも仲間になる、など得難い体験もしました。もちろんなにがしかの収入もあります。

「宵越しの金は持たない」と、他の職人さんたちが酒やバクチで遊んでいる間に、Mさんは努力を重ねていました。そのころ、Mさん一家は雨が降れば家の中でも傘が必要な家に住んでいました。この生活環境から抜け出したい一心だったのでしょう。Mさんはわき目もふらず、がむしゃらに働き続けました。

10数年後、30歳でMさんは念願の【M工務店】の看板をあげました。真面目な人柄、研究熱心、苦労の積み重ねが生んだ人ざわりに良さ、です。顔見知りの商店街の皆さんからも拍手と共に注文が殺到しました。昭和50年頃までの30年間は、焼け野原から戦後の復興が始まりましたから、建設業の全盛期でした。〝注文を断る苦労はあっても、受注の苦労なんて〟は、全国どこででも聞かされたグチであり、自慢話でした。その時代にMさんは独立されたのですから、仕事に追いまくられる毎日は、当然だったとも言えます。昭和45年、私がはじめてお目にかかった頃には、将来を楽しめる企業として、住宅設備メーカーや商売人さんたちからいつも注目を浴びる存在になっていました。

地方の建築工事業は、ある程度まで大きくなると、殆どが公共資金工事に進出します。学校、マンション、ビル、倉庫といった大型物件を狙うわけです。公共資金がらみですから、受注方法も入札参加は避けられません。さらに土木工事に、とM工務店も同じ道を歩みました。政治家や官僚とのお付き合いも多くなります。公然の秘密だった談合にも、進んで参加していたようでした。

同時に急成長するM工務店を快くは思わない同業者からのカゲの声が、私どもにも聞こえて来るようになりました。

M工務店には、数人でしたが親戚の人も入社していました。それぞれが枢要なポストに就いていました。いつしか、Mさんは、その人たちの意見を無視出来なくなっていきます。ある時、経理処理で問題が発生しました。伝票や他帳簿からの転記ミスが度重なるようになったのです。経理処理のミスは会社経営の根本に関わる場合もあります。そこで私は「伝票会計制度」（当時は最先端の経理処理の方法で、転記の必要がない）の導入を進言しました。でも新制度導入は、転記担当の親戚社員の仕事が無くなることを意味します。といっても、今までは手が及んでいなかった必要事務が幾らでもありましたから、担当替えを進言しました。プライドを傷つけられたのか、猛烈な反対にあいました。Mさんは、彼女の意見を受け入れて「伝票会計制度」の導入は見送られました。このあたりから、M工務店の限界が見えてきました。

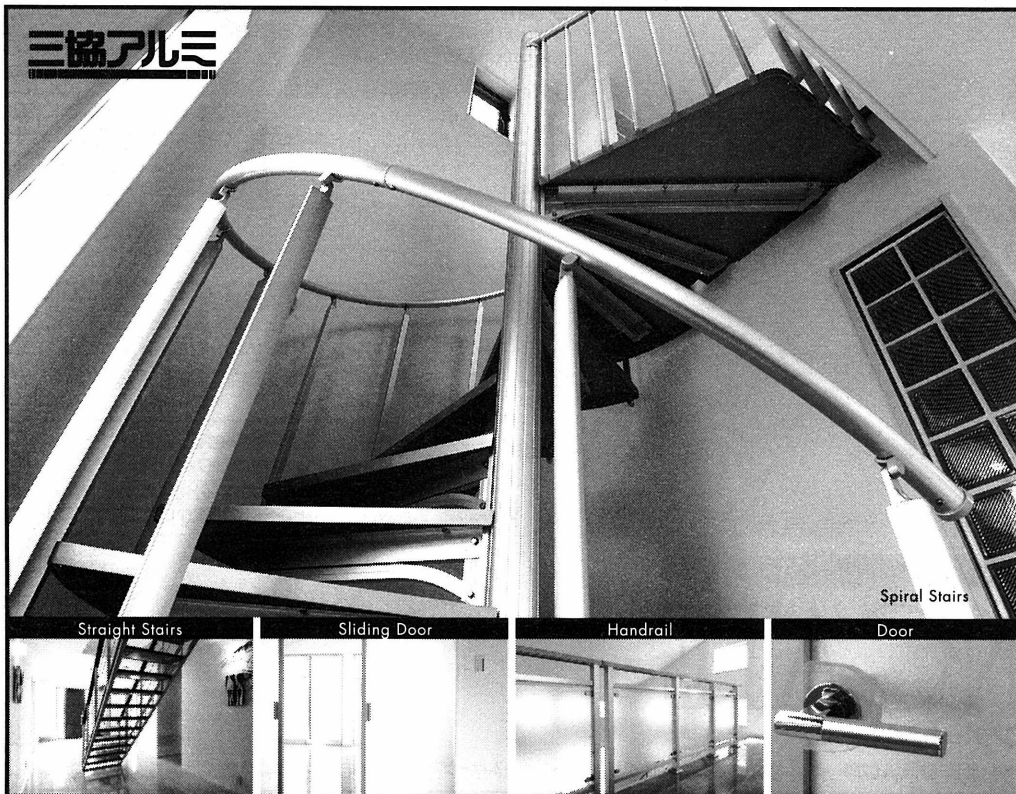
創業後暫くは、徹夜や給料の分割払いのような無理が効く同族会社のプラス面はたしかにあります。けれど、経営近代化へのカーブを曲がるときに、同族会社のマイナス面が出てくるのは、よくあるケースです。M工務店も同様でしたが、Mさんはそれを乗り越える勇気に欠けていた、ともいえましょう。少しずつ、少しずつ、Mさんの能力以上に会社が大きくなっていたことは否めません。

イトーヨーカ堂の創業者・伊藤雅俊著『商いの心くばり』（昭和59年・3月・講談社）に、〝人間は好みに滅ぶ〟とあります。好みとは、女、酒、商売好き、だそうです。この場合の「商売好き」は「金儲け好き」を指しているように思います。本稿でも繰り返していっていますように、金儲けは企業経営の結果であり、目的であってはなりません。私の47年間の経営顧問業生活から、厳しいオキテとして厳然とあることを知りました。オキテを破って会社が倒産していくのを、幾度も目の当たりにしたからです。

私は何回もMさんと話し合いました。しかし、どうしても理解が得られず、だんだんと疎遠になっていきました。

〝M工務店倒産〟のニュースに接したのは、その数年後でした。直接には大口得意先の倒産による連鎖倒産でしたが、「ウワサにつぶされた」の話も聞きました。「危ないぞ」のウワサがたてば、仕入れ先、顧客、さらに金融機関も一斉に警戒態勢に入ります。M工務店の急成長を快く思っていない仲間たちが、政治家と結託して行なった裏工作がウワサに拍車をかけたようです。さらに、危機に接してもMさんには頼りにできる管理職がいませんでした。同族会社から脱皮していなかったことが、ここでも響いてきたのです。

Mさんは卓越した能力を持ち、努力を重ね、いわゆる「ヤリ手」だったからこそ経営者になれました。しかし、如何にヤリ手でも、目が届くのは10人まで、とよくいわれます。社員数が10人を越えれば、社長の意向を代弁、実行、管理、する人、つまり管理職が育っていなければなりません。ワンマン経営者が良く陥る落とし穴です。また、社内外の情報を共有することは今日の常識です。建設業関係は政治資金など、あからさまに出来にくい資金が必要な場合が多いことは否定しません。その意味では、経営内容をオープンにすることは難しい、は理解できます。でも、少なくとも工事別の損益は誰もが知っていなければなりません。M工務店でそれを知っているのは、何とMさんだけでした。ワンマン経営者が乗り越えなければならない壁でもあります。

（7面へ）

（6面からつづく）

札束と一緒に写真を撮り、私に見せた経営者は、不思議なほど今回の不況で姿を消しました。Mさんだけではありません。倒産の原因はそれぞれに違いますが、金儲けに終始した姿勢は同じです。お金で苦労した人が、人一倍お金に執着する気持は理解できますが、金儲けを目的にする会社経営は必ず終りがきます。何か目に見えない存在の裁きを受けたとしか思えないほど、平等に倒産していきました。経営者には、改めてエリを正していただきたい問題です。

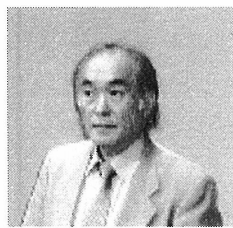
〔97〕に引き続きバタバタ貧乏の事例を紹介しました。6月末頃に刊行する拙著『社長それってバタバタ貧乏ですよ』(双葉社)では、全国の実例ばかり、

・バタバタ貧乏の企業たち
・バタバタ貧乏の分岐点にいる企業たち
・バタバタ貧乏に無縁の企業たちに分けて紹介しました。

※「バタバタ貧乏」の意味は〔97〕参照。

今回はその一部を紹介しました。真面目に励んでいる工務店がなぜ楽にならないのか、儲からないのか、を自覚していただくために執筆しました。なお、工務店だけを紹介しても、工務店さんは本を読まない、と位置づけされていますので、中小企業全般の実例を紹介しています。他業界も同じ悩みを持って苦しんでいます。少しでもお役にたてれば、と今回は予告編を書きました。

耐震調査報告

100年木造調査報告会
接合部の復元力は全体として安定した特性

京大・鈴木教授

当会が協賛した「東三河伝統民家耐震調査報告会」が多数の関係者を集めて5月7日、愛知県豊橋市の駅前文化ホールにおいて開催された。

この報告会は、当会が2月13日に京都で行った中間報告会の最終版で、同調査の中心的な役割を担った京都大学・鈴木祥之教授始め金沢工業大学、高岡短期大学、広島国際大学等々から調査に携わった先生方が集まり、担当分野について説明をした。

対象となった住宅は、明治31年に建築されたもので、築106年が経過、戦争中の東南海地震、三河地震を経験した木造平屋220平方メートルの寄せ棟住宅。これを、住宅の南北方向に大型クレーン2台を配置、両方向から繰り返し正負の力を加える方法で行われた。100年の自然を刻んだ実物を両方向から加力する、まさに試験場の施設を外に作り上げたようなもので、これだけ大がかりな調査は他に例を見ないのではないだろうか。

いろいろな調査結果の中から、「柱と差鴨居接合部」の実験結果を報告書から抜粋してみる。

（抜粋）今回の接合部要素実験の結果をまとめると、築100年を超えるこの民家の三方差し、四方差しの接合部のみの個々の復元力特性は、ほぞの破壊等により、耐力の低下が見られるものがあったが、接合部試験対全体としては、安定した復元力特性を示した。一方、差鴨居上部に土壁の入っている実大実験においては、接合部におけるほぞ破壊などは見られず、層間変形角が1/4radを超えたあたりで、柱—差鴨居接合部の下部で柱のひび割れが見られた。実大実験においては接合部が回転せず、めりこみが生じないため、接合部復元力が小さくなるが、同回転時の接合部実験の復元力特性と比較すると

三方差し部分では同程度の耐力が出ているが、四方差し部分では、経年変化による仕口の緩みなどから、耐力は小さくなった。

この報告書の全文は、同実験をサポートした工務店のホームページからダウンロードできます。

http//www.mochizuki-komuten.co.jp

同調査に地元で協力したメンバーは次の通り。

㈱望月工務店、㈱創建、鈴起建設㈱、㈲立岩工務店、㈲丸鈴、マチプラン、大文社寺建築㈲、太平洋設計、オダエ務店、㈲加藤土木解体、左官組合山本達郎組合長

図書紹介

『幸せを運ぶ家づくり』

著書名の「幸せを運ぶ家づくり」を見て、一瞬うーんと思いながら頁を開いてみた。内容はよくある一般消費者向けの住宅建築に対する「なぜ、なんで」に答える問答本である。まちなかの建主、大工さん、ハウスメーカーの営業マンなどの話から始まり、大手ハウスメーカーの経営分析ではその建築費が高い理由、また木造軸組や2×4等の工法の説明、さらには建築価格、業者の選定、保証制度そしてリフォームまでと一般消費者が知りたいと思われる事柄はほぼ網羅されている。しかも概してよく見られる様な専門用語の羅列というのではなく、どれも平易な文章による解説となっているので、一般消費者の住宅建築に対する種々の疑問の解消には比較的役立つものと思われる。

読み終わって再び著書名を眺めた、「幸せを運ぶ家づくり」確かにその一助になるかもしれない。

■インターネットの急速な普及

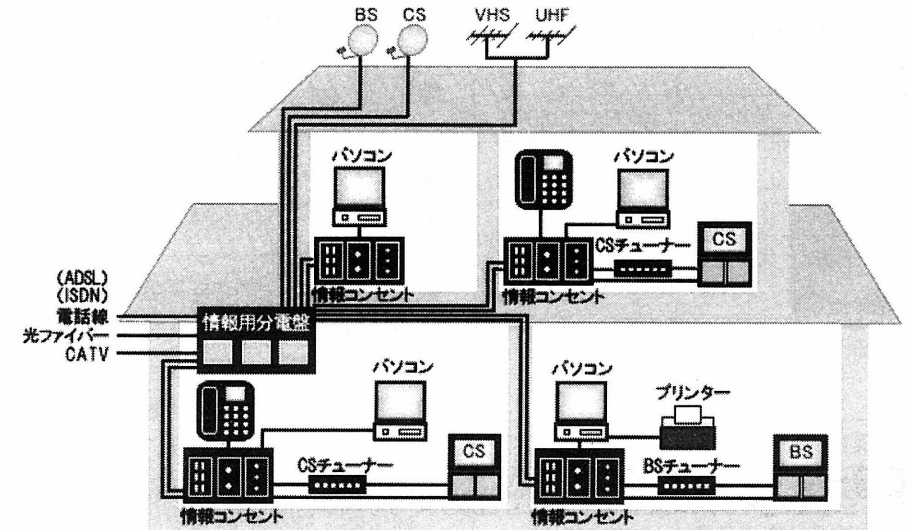
総務省の平成15年「通信利用動向調査」によると、インターネット利用者数は7,730万人に達し、人口普及率は60.6%と初めて60%を超えており、世帯普及率も88.1%と日本のほとんどの家庭において、インターネットが利用されている。

インターネットへの接続の方式について、より高速で安定し、安全なインターネット利用を望む段階へとユーザーは進んでいる。ブロードバンドを合言葉に、普及に大きく貢献したADSL（既存の電話回線を使った、現在主流になっている高速な接続方式）だが、利用する住宅から電話局までの距離によって通信速度や安定性が変わってしまう弱点がある。BSアンテナの方向に大きな障害物がないか不動産業者への問い合わせがあるそうだが、これからは電話局からの距離も問い合わせが増えるのだろう。ADSL以上に高速で安定しているとされる光ケーブルによる接続もサービス範囲を拡大しつつあり、ADSLに満足できないユーザーの乗り換えが進んでいる。

こうした利用の拡大と進歩の背景には、インターネットで提供されているサービス内容の進化がある。今やインターネット上のサービスを、昔のパソコン通信の延長として捉えてはいけない。テレビやビデオデッキといった、あたりまえの家電機器がインターネットを利用する通信機能を持ち、従来に無いサービスを模索し提案しつつある。一部のパソコン愛好者のものではなく誰もが利用できるものへと進化しつつあるのだ。

インターネットを利用した電話は、相手が同じ接続をした電話であれば無料で通話できる。多くのユーザーがこのことを知っている。パソコンでは相手の顔を見ながら話ができるテレビ電話が既に利用されているのだから、より一般的な機器の形に進化して大きく普及するのも時間の問題だろう。インターネットを利用した視聴者参加型のテレビ番組も始まっている。年末の紅白歌合戦の投票が有名だが、クイズ番組などは従来の番組とはずいぶんと異なったものになって行くはずだ。現在注目されている防犯についても、インターネットを利用することで遠隔監視のコストダウンが進んでいる。常に住宅外部と接続している情報経路があるのだから、あとはカメラを宅内に配置すればよいことになる。

■住宅側の対応の遅れ

一方、こうしたインターネットの利用環境を取り込むべき器である住宅の側を見てみると、建設業者の多くは、この大きな社会変化への対応に遅れをとっている。

「そうしたことはお客さんの方が詳しいでしょう。」「相談にのってくれるところを御紹介します。」こんな対応で逃げまわっている建設業者が未だに少なくない。「お客さんが望むなら考えますが。」しかしこのツケを払うのはユーザーなのだ。接続に必要なコンセントが電話やテレビの周囲に無いために、新築であるにもかかわらず、延々と露出配線を引き回してはいないだろうか。しっかりとしたセキュリティ対策をしていない無線式接続の選択を強いられてはいないだろうか。TVや電話と同様に、住宅の間取りを決定する段階でインターネット利用のための配線経路と取り出し口（情報コンセント）を、ユーザーと検討しておけばこうした問題が起こることは無い。わずかな配慮にすぎないのだが、ユーザーにもたらす恩恵は大きい。

■対応策の第一歩

わずかな配慮とは具体的にどのようなものなのか。建売物件は別として、請負の場合は従来無かった機能を追加するのだから、建設コストはその分あがってしまう。これは施主と合意して進めなくてはならない。建売物件では高付加価値としてアピールする必要がある。計画段階で施主と確認すべきなのは以下の2点にすぎない。

＊外部のインターネット回線と接続する機器は家のどの場所に置くのか。

＊インターネットと接続する家庭内の機器はどこに置くのか。

現時点では、接続機器として考えるべきはパソコン・テレビ・電話といったところだが、将来は冷蔵庫や洗濯機など、場所を定めたら動かさない家電は全て接続される可能性があると考えよう。こうした確認を行ってから信頼できる配線工事会社に工事の見積り依頼を行うことになるが、電力配線とは使う道具も異なり、また必要知識も異なるため情報化配線の実績のあるところを選びたい。

既に述べたように請負にしろ建売にしろ、買主にこうしたインターネット接続のための機器設置や配線（情報化配線）の必要性を理解していただく必要がある。そのためのツールとして、昨年住宅情報化推進協議会（別名アリスフォーラム、文末に概要を掲載）が情報化配線（宅内LAN）の普及を目的に作成したパンフレットを推奨したい。高速・安全・廉価な有線による宅内LAN配線を新築や増改築を機会に敷設すれば、見苦しい露出配線を避けられることを一般ユーザーや工務店の経営者が理解できるように作られている。

○無料案内（パンフレット配布中）

情報化配線（宅内LAN）の普及を目的としたパンフレットを作成した。高速・安全・廉価な有線による宅内LAN配線は、新築や増改築を機会に敷設することで見苦しい露出配線を避けることができる。

一般消費者や工務店の経営者が、情報化配線の敷設を検討できるように平易な文章表現とわかりやすい図表をこころがけ、具体的な実施もサポートできるように、配線計画や費用見積もり、工事依頼を相談できる協議会会員会社の窓口も掲載。

尚、50名以上の団体様には、パンフレット内容の講習会を実施。

■本件に関するお問い合わせ先

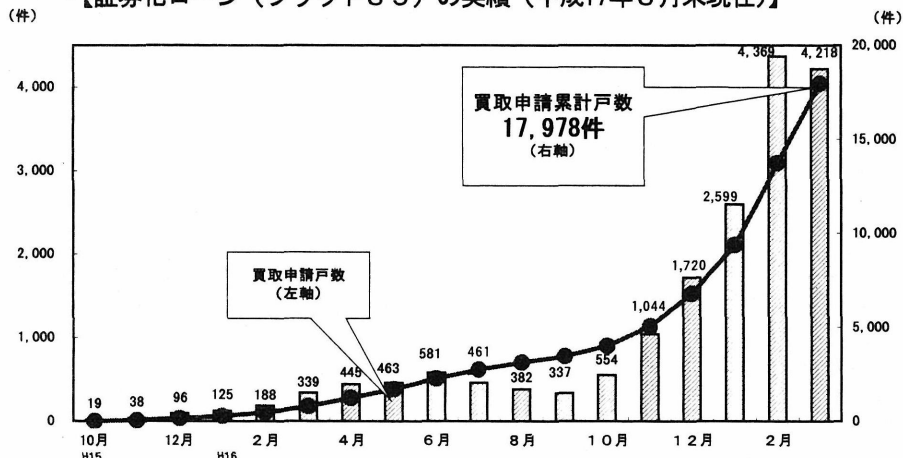
〒102-0083 東京都千代田区麹町3-2 垣見麹町ビル別館7階
住宅情報化推進協議会
Tel：03-3222-4351　FAX：03-3222-4355
・URL:http://www.alice-f.or.jp

住宅情報化推進協議会（アリスフォーラム）とは

昭和63年8月、通商産業省、郵政省、建設省の支援のもとに、住宅関連の団体や企業の賛同を受けて活動をスタート。住宅の高度情報利用をどうサポートしていくかの調査研究・普及活動を行う業界横断的な企業・団体の組織。主に、次の普及活動を行っている。

1．推奨規格による住宅内配線の標準化の推進
2．アリスマーク（住宅情報化配線マーク）の付与
3．宅内配線の個別指導
4．展示会出展、機関紙の発行、HPによる広報活動
5．技術資料の発行配布

住宅金融公庫だより http://www.jyukou.go.jp/

【証券化ローン（フラット３５）の実績（平成17年３月末現在)】

『フラット35』伸びています。

「フラット35（証券化支援事業）」の平成17年３月末までの受付結果が集計されました。平成15年10月のスタートから、約１年間は低迷していたものの、最近は件数が伸びはじめました。

『フラット35』がさらに使いやすくなりました。

「工事費（購入費）の８割融資」等、従来の公庫融資と比べると格段に利用しやすい「フラット35（証券化支援事業）」ですが、この平成１７年４月１日から、ますますご利用しやすくなりました。

以下に制度改正のポイントをお示しします。

■融資額の上限が「8,000万円」になります。

ご融資額の上限を、5,000万円から8,000万円に引き上げます。

■住宅の建設・購入費用が「１億円以下」になります。

ご融資対象となる住宅の建設・購入費用の上限が「１億円未満」から「１億円以下」になります。

■返済期間の下限が「15年以上」になります。

「20年以上35年以下」だったご返済期間が「15年以上35年以下」になります。

■住宅の床面積上限を撤廃します。

住宅の床面積上限（280㎡以下）を撤廃します。

一戸建て住宅等の場合は70㎡以上、共同住宅の場合は30㎡以上の住宅にご利用いただけます。

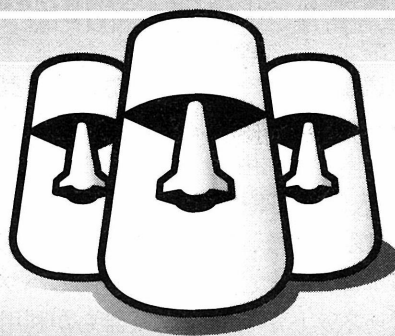
■店舗や事務所と併用した住宅（併用住宅）も対象となります。

新築住宅のみ先行して対象としてきましたが、中古住宅の場合もご利用いただけるようになります。

■親族居住用住宅も対象になります。

ご親族がお住まいになるために建設または購入する住宅も対象となります。

■公庫財形融資を併せてご利用いただけます。

フラット35と公庫財形住宅融資（財形貯蓄を行っている方がご利用いただける５年固定金利制の住宅ローンです。）を併せてご利用いただくことができるようになりました。

■フラット35との「協調融資」ができました。

「協調融資」とは、「長期固定金利」のフラット35と低金利のメリットを受けられる「変動金利型」の住宅ローンを、金融機関が一体的に融資する商品です。

支店名	担当エリア	電話番号
住情報相談センター	茨城県・埼玉県・千葉県・山梨県・静岡県・東京都・神奈川県	03-5800-8001
北海道支店	北海道	011-261-8318
東北支店	青森県・岩手県・宮城県・秋田県・山形県・福島県	022-227-5554
北関東支店	栃木県・群馬県・新潟県・長野県	027-232-6000
名古屋支店	岐阜県・愛知県・三重県	052-263-3141
北陸支店	富山県・石川県・福井県	076-233-4257
大阪支店	滋賀県・京都府・大阪府・兵庫県・奈良県・和歌山県	06-6281-9370
中国支店	鳥取県・島根県・岡山県・広島県・山口県	082-221-8877
四国支店	徳島県・香川県・愛媛県・高知県	087-825-0517
福岡支店	福岡県・佐賀県・長崎県	092-722-5067
南九州支店	熊本県・大分県・宮崎県・鹿児島県	096-387-3711

全建連月報 H17.4.1～4.30

（２月）

- ●６日　住宅ローン講習会事務会議
- ●６日　ちきゅう住宅講習会（宮崎）
- ●６日　野呂田先生懇談会
- ●７日　住宅月間幹事会
- ●８日　森林経営活性化協議会
- ●９日　軸組の強度試験見学
- ●11日　住宅保証機構調査準備会
- ●11日　消費税各国調査報告会（住団連）
- ●12日　ちきゅう住宅講習会（富山優良）
- ●12日　経営革新研究会
- ●13日　住宅保証機構連盟会議
- ●14日　住団連労務安全委員会
- ●19日　建災防大会・住宅部会委員会
- ●20日　政策企画委員会
- ●20日　住宅ローン講習会事務会議
- ●21日　住宅月間実行委員会総会
- ●21日　公庫仕様書改訂原案作成委員会
- ●21日　組織財政委員会
- ●22日　五役会
- ●26日　住団連運営委員会懇談会
- ●26日　建築基準法改正の説明会
- ●27日　全建連大会実行委員会（岐阜産直）
- ●28日　ちきゅう住宅講習会（合理化システム・長野）

※住団連：住宅生産団体連合会
　建災防：建設労働災害防止協会